

dergartenbau

Das Schweizer Fachmagazin

www.dergartenbau.ch | 136. Jahrgang | 3. September 2015 | 18/2015



Garten- und Landschaftsbau

**Sportrasengräser: echte
«Hochleistungssportler»** | 16

Fokusthema

**Revitalisierung:
Chance für den GaLaBau?** | 36

Stadtgrün

**VSSG-Jahreskonferenzen 2015:
zu Gast in der Gartenstadt** | 20

Produktion

**Gehölzproduktion mit
regionalem Charakter** | 48

Zentrales Thema des Ziergehölzetales 2015 von JardinSuisse war das neue Preislisten-Bearbeitungstool. Dank der elektronischen Bearbeitungsmöglichkeit auf Basis einer Pflanzendatenbank können die Mitglieder den Inhalt und das Layout ihrer Preisliste künftig selber anpassen und individualisieren. An der Versammlung, die am 19. August 2015 im Betrieb der Ingold Baumschulen AG in Bützberg stattfand, wurde das neue Verbandsangebot vorgestellt.

Text und Bilder: Claudia-Regina Sigg, claudiaregina.sigg@dergartenbau.ch



Reto Steiger (links) von der Firma Mosaïq erläutert die Möglichkeiten in der Druckvorstufe. Mitte: Stefan von Dach, Präsident Ausschuss Gehölze. Rechts: Caroline Föllmi, Fachabteilung Produktion/Baumschulen JardinSuisse.

Schweizer Baumschulen: «Unser neuer Standard ist individualisiert»

Obwohl die elektronischen Medien laufend an Bedeutung gewinnen – ohne gedruckte Preisliste geht es noch nicht, da sind sich Baumschulinhaber einig. Für den GaLaBauer auf der Baustelle oder beim Verkauf auf dem Feld ist die Preisliste ein praktisches Nachschlagewerk, dem Regen und Schmutz nicht viel anhaben können. Im Büro hingegen sind die Preisinformationen oft in Software-Branchenlösungen hinterlegt oder anderweitig digital verfügbar, weshalb die Druckauflagen generell schrumpfen: Das Einzel Exemplar der komplexen Publikation kommt die Baumschulunternehmen dadurch immer teurer zu stehen.

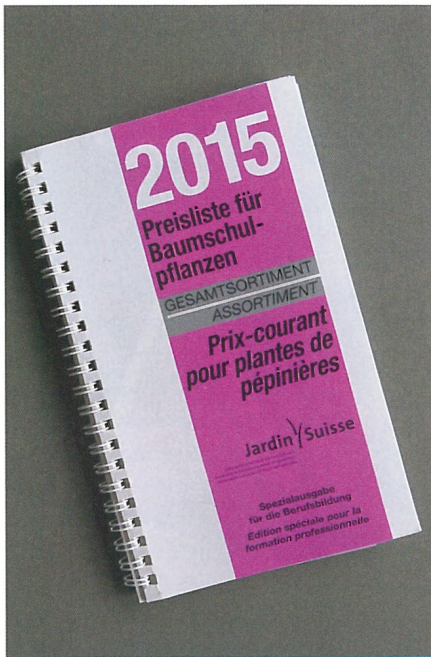
Neues Preislistentool von JardinSuisse

Als Alternative zur aufwendigen Eigenherstellung steht den Baumschulen mit dem Preislistenangebot von JardinSuisse eine bewährte Standardlösung zur Verfügung. Diese wurde jetzt nach den Anliegen der Mitglieder weiterentwickelt und bietet neu deutlich mehr Individualisierungsmöglichkeiten für Inhalt und Layout. Bereits für die Ausgabe 2016 können die Firmen ihre jährlichen Inhaltsanpassungen nun selber vornehmen.

Alois von Atzigen, Geschäftsführer der greenSys AG, stellte am Ziergehölzetales 2015 in Bützberg die zu diesem Zweck von seinem Unternehmen entwickelte Softwarelösung vor. In die benutzerfreundliche Datenbank lassen sich die Standardliste von JardinSuisse und betriebseigene Preisdaten einfach importieren. Kapitel oder Pflanzen, die ein Unternehmen nicht in seinem Sortiment führt, können einfach per Klick deaktiviert, fehlende Pflanzen schnell hinzugefügt und Preisgruppen bei Bedarf mutiert werden. Für die vorgenommenen Änderungen – ersichtlich an grau hinterlegten Feldern – ist der Anwender verantwortlich. Er kann die Preisliste zur Überprüfung ausdrucken, bevor er die definitiven Daten zur Weiterverarbeitung an JardinSuisse exportiert. Von

dort gelangen sie ins Layoutprogramm der Firma Mosaïq. Über deren Kommunikationswerkzeug kann der Anwender sodann online das Layout von Titel- und Rückseite nach seinen Wünschen anpassen und am Anfang oder Schluss beliebige vorgefertigte Seiten (z. B. eigenes Titelblatt, Innentitel, Firmenporträt) einfügen. Wie Reto Steiger, Geschäftsführer von Mosaïq, im Rahmen der Live-demonstration erklärte, müssen dabei sämtliche Daten (Logo, Bilder, Seiten) als PDF hochgeladen werden. «Die Gestaltung wird am Anfang etwas Zeit benötigen», räumte Steiger ein, doch werde den Betrieben eine Bedienungsanleitung zur Verfügung gestellt.

«Unser neuer Standard ist individualisiert», freute sich Caroline Föllmi, Fachbereichsleiterin Produktion/Baumschulen JardinSuisse. Ein weiterer Vorteil sei die Fehlerreduktion. Zum Schluss resultiere ein druckfähiges PDF. Dieses könne von den Betrieben als Eigendruck



Künftig kann die Preisliste von den Baumschulen selbst bearbeitet und individualisiert werden.



Thomas Jost, Leitung Verkauf/Einkauf bei der Ingold Baumschulen AG (zweiter von rechts) stellt den Kollegen den umfangreichen Maschinenpark des Produktionsbetriebes vor. Im Bild eine leistungsfähige Ballenstechmaschine.

herausgegeben oder zu einem nach Auflagenhöhe gestaffeltem Stückpreis beim Druckereipartner des Verbandes zum Druck in Auftrag werden.

Basis für weiterführende Projekte

Verschiedene der am Ziergehölztag vertretenen Mitgliedsbetriebe der Fachgruppe Baumschulen äusserten sich beeindruckt vom neuen Tool zur Preislistenbearbeitung. Einige hätten gerne noch weitergehende Individualisierungsmöglichkeiten gesehen, andere schluckten leer, als sie den Preis von 2100 Franken vernahmen, der jährlich für die Toolbenutzung (Druckvorstufe) zu entrichten ist. Aber wohl alle erkannten die Chancen, die die Datenbank bietet: Sie schafft die Basis zur Erstellung einer allfälligen Preislisten-App. Noch ist eine solche Zukunftsmusik, doch irgendwann könnte dadurch das Drucken der teuren Preislisten für Baumschulpflanzen überflüssig werden.

Euro-Kurssturz verschärft Situation

Im Rahmen des Informationsteils stellte Föllmi die Resultate der Online-Mitgliederbefragung zum Geschäftsgang 2015 vor. Die Durchschnittswerte der 32 antwortenden Unternehmen zeigen im Vergleich zum Vorjahr einen klaren Rutsch von einer leicht positiven zu einer leicht negativen Einschätzung auf. Durch den

Euro-Kurseinbruch von Anfang Jahr sind die ausländischen Mitbewerber noch günstiger geworden – das macht den Baumschulen zu schaffen. Dass andere Schweizer Produzenten ebenfalls die Auswirkungen spüren, machte das Gastreferat von Beat Sutter, Leiter Verkauf bei Ricoter, Aarberg, deutlich. «Ein Schweizer Erdenhersteller wird nie der Günstigste sein», betonte Sutter und legte dar, wie es dem Unternehmen trotzdem gelingt, sich am Markt zu behaupten. Wichtige Stärken seien die marktnahe und effiziente Produktion mit hohem Dienstleistungsgrad (Logistik, Reaktionsfähigkeit) und die Befriedigung der hohen Qualitätsanforderun-

gen. Leistung, Qualität und Preis müssten in der Summe stimmen, betonte der Referent, wobei immer auch entscheidend sei, was mit was verglichen werde.

Als eine von mehreren Reaktionen auf den Euro-Einfluss lässt die Firma Ricoter derzeit ihre Prozesse von einer externen Firma durchleuchten, um durch noch schlankere Kostenstrukturen wettbewerbsfähig zu bleiben. Anlässlich der Betriebsbesichtigung der Ingold Baumschulen AG stellte Inhaber Christof Ingold seine Strategie vor: Er setzt auf die Produktion von Jahressätzen und den Einsatz modernster Maschinen und Technologien (vgl. dergartenbau 10/2015).



Zum Ziergehölztag 2015 mit Demonstration des neuen Tools für die Preisbearbeitung waren alle Mitglieder der Fachgruppe Baumschulen eingeladen.